

ABSTRAK

Coffee Racer merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang *food & beverages* yang menyediakan produk varian kopi dan minuman ringan lainnya, dan kami menyediakan layanan antar untuk para konsumen. Target pelanggan yang kami tuju adalah untuk semua kalangan, dimana lokasi tempat usaha kami berdiri dekat dengan perkantoran, sekolah dan universitas. Coffee Racer didirikan oleh 2 orang yang bekerja sama untuk membuat usaha ini. Perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang bisnis kopi ataupun *food & beverages* selalu dihadapkan pada persaingan-persaingan terutama terhadap perusahaan pesaing yang sudah lebih dahulu ada yang memiliki nama perusahaan yang kuat yang telah terkenal di kalangan konsumen *coffee shop*. Untuk dapat memenangkan persaingan perusahaan harus mampu melakukan inovasi dalam produk dan jasa yang ditawarkan. Strategi pemasaran dan penjualan yang efektif akan sangat berpengaruh terhadap nilai jual produk dan jasa yang akan ditawarkan oleh Coffee Racer. Dengan sistem pemasaran dan penjualan yang efektif maka sistem operasional dan keuangan tidak akan mengalami hambatan dan Coffee racer dapat bertahan di bisnis coffee shop ini. Modal yang kami keluarkan untuk bisnis ini sebesar Rp. 61.300.000. dan *Break even point* pada nilai (Rp 57.161.710). yang terjadi pada bulan ke enam di tahun ke-3 atau 2,5 tahun.

Kata Kunci: Inovasi Jasa, Strategi Pemasaran, dan Penjualan.

ABSTRACT

Coffee Racer is a company that engaged in the field of food and beverages service that serves a wide variety of coffee products and other drinks. Coffee Racer also provide a delivery service for those customer that unable to come to our coffee shop. Our market target is from every market level, no matter what age or any stratification where our coffee shop is located between offices, university, and schools. The company is founded by two people that co-operate in making this business. The industry it self is always faced with challenges and obstacles, this challenges and obstacles mainly comes from the competitor that has started in the industry way earlier and has a strong brand recognition among the customer. In order to win the competition against other competitors, Coffee Racer must be able to provide service innovation and strong marketing strategy to win the customers attention. With a good marketing strategy and effective selling allows Coffee Racer to minimize the company challenges and obstacle such as in operation and finance. Eventually effective selling will also increases the sales level and the sustainability level of the company. The start-up funds that they use is Rp 61.300.000 and the break even point level (Rp 57.161.710) in the 6th month of 3 years or 2,5 years after the business started.

Keywords : Service Innovation, Marketing Strategy, and Sales